

Jenni Laari

Perinne- ja korjausrakentamiskeskus Liiketoiminnan kartoitus

Opinnäytetyö
Restaurointi

Huhtikuu 2015

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Jenni Laari	Artenomi	Huhtikuu 2015
Opinnäytetyön nimi		
Perinne- ja korjausrakentamiskeskus Liiketoiminnan kartoitus		22 sivua 1 liitesivu
Toimeksiantaja		
PERKO-hanke		
Ohjaaja		
Tuntiopettaja Jaana Ahonen		
Tiivistelmä		
<p>Tämän opinnäytetyön aiheena oli pohtia perinne- ja korjausrakentamiskeskuksen palvelujen tarvetta Pohjois-Kymenlaaksoon ja laatia keskukselle liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyö tehtiin liittyen PERKO-hankkeeseen, jonka tarkoituksena on saada keskus perustettua kyseiselle alueelle. Työssä käydään läpi perinne- ja korjausrakentamista ja vanhojen rakennusten varaosien käyttöä Suomessa. Lopuksi laadittiin liiketoimintasuunnitelma keskukselle.</p> <p>Työssä tutkittiin muiden Suomessa sijaitsevien keskusten ja varaosapankkien toimintatapoja haastattelemalla muita toimijoita ja pyrittiin luomaan juuri Pohjois-Kymenlaaksoon sopivan keskus. Haastatteluissa pyrittiin selvittämään keskusten ja varaosapankkien toimintatapoja, ja varsinkin sitä mistä ja miten he saavat vanhat varaosat. Työn lähdemateriaalit koostuivat restauroinnin alaan ja yrittäjyyteen liittyvästä kirjallisuudesta ja Internet-sivuista, sekä haastatteluista.</p> <p>Suomen alueella perinne- ja korjausrakentamiskeskuksia on useita, mutta Kaakkois-Suomen alueella ei ole yhtään varsinaista keskusta. Erilaisia restaurointipalveluja tarjoavia yrityksiä alueella on muutamia ja vanhojen rakennusten varaosia myyviä yrityksiä on ainoastaan yksi. Tarvetta tällaiselle keskukselle varmasti olisi. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvaillaan keskuksen liikeidea, palvelut ja myytävät tuotteet, toimintaympäristö, sekä markkinointi ja rahoituskeinot.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena saatiin tietoa Suomen perinne- ja korjausrakentamiskeskusten toiminnasta ja Pohjois-Kymenlaaksoon perustettavan keskuksen tarpeellisuudesta. Keskuksen liiketoimintasuunnitelmaa voidaan hyödyntää tulevaisuudessa keskusta perustettaessa.</p>		
Asiasanat		
perinnerakentaminen, yrittäjyys, restaurointiala, liiketoimintasuunnitelma		

Author (authors)	Degree	Time
Jenni Laari	Bachelor of Culture and Arts, Restoration	April 2015
Thesis Title		22 pages 1 page of appendage
Traditional Building and Rebuilding Centre a Business Survey		
Commissioned by		
PERKO-project		
Supervisor		
Jaana Ahonen, Lecturer		
Abstract		
<p>The topic of the thesis was to consider the need for different services provided by a traditional and rebuilding centre in Northern Kymenlaakso and create a business plan for the centre. The thesis was done in association with PERKO project. This thesis tells about building and rebuilding in a traditional way, and also about recycling parts of old houses in Finland. This thesis also includes a bussiness plan for the centre.</p> <p>For this thesis, other centres that sell recycled house parts in Finland were examined. Research was done by interviewing other actors and then aim to create center especially to North Kymenlaakso. Literature and Internet sources were also used in the research.</p> <p>In Finland there are many traditional and rebuilding centres, but South-east Finland lacks a centre. There are different restoration services located in this area though, but only one company sells recycled old house parts for rebuilding, therefore, t a centre of this type might be needed in Northern Kymenlaakso. The business plan created for this thesis describes the centre's business idea, services and products, operational environment, and include a marketing and financing plan.</p> <p>The result of this thesis is a description of the present state of traditional and rebuilding centres in Finland and the need of a centre in Northern Kymenlaakso. The business plan can be used for establishing a centre.</p>		
Keywords		
heritage building, entrepreneurship, restoration field, business plan		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	PERKO-HANKE.....	7
3	PERINNE- JA KORJAUSRAKENTAMINEN	7
3.1	Kulttuuriperinnön suojelu	7
3.2	Rakennusten korjaamiseen saatavat tuet.....	8
4	VANHOJEN RAKENNUSOSIEN UUSIOKÄYTTÖ.....	8
4.1	Vanhojen rakennusosien käyttö ja varaosapankkitoiminta Suomessa.....	9
4.2	Kymenlaakson varaosapankit	9
5	KESKUKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN	9
5.1	Keskuksen toiminta-ajatus.....	10
5.2	Keskuksen visio ja arvot	10
5.3	Keskuksen liikeidea	10
5.4	Työntekijät	11
5.5	Palvelut.....	12
5.6	Tuotevalikoima.....	12
5.7	Toimintaympäristö	12
5.7.1	Asiakaskohderyhmät.....	13
5.7.2	Kilpailijat	13
5.7.3	Yhteistyökumppanit.....	13
5.7.4	Liiketila	14
5.8	Toiminnan riskit.....	14
6	MARKKINOINTI.....	16
6.1	Hinnoittelu.....	16
6.2	Markkinointiviestintä	16
7	RAHOITUS	17
7.1	Hankerahoitus.....	17
7.2	Tulorahoitus.....	18
7.3	Investoinnit	19

8	LOPUKSI.....	19
	LÄHTEET.....	21
	LIITTEET	
	Liite 1. Haastattelukysymykset	

1 JOHDANTO

Perinteikäs rakentaminen on tulossa koko ajan suosituimmaksi ja asenteet sitä kohtaan ovat muuttuneet positiivisemmiksi. Perinteisiä materiaaleja ja aitoja vanhoja tai uusvanhoja rakennusosia halutaan käyttää yhä enemmän. Monilla on tietämättään ullakoiden kätköissä vanhoja ja arvokkaitakin rakennusten osia, kuten uuninluukkuja ja saranoita. Niiden hinta ja kulttuurillinen arvo kasvaa koko ajan esineiden harvinaistuessa. (Teppo-Pärnä & Entonen 2012, 53.) Siksi olisikin tärkeää ylläpitää ja vaalia häviävää kulttuuriperintöämme, ennen kuin on liian myöhäistä.

Kesällä 2014 kiinnostuin vanhojen rakennusten varaosapankkitoiminnasta ja aloin miettiä oman yrityksen perustamista. Loppuvuodesta 2014 löysin tähän liittyvän opinnäytetyöaiheen, joka edesauttaa oman yritystoiminnan aloittamista.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli luoda PERKO-hankkeen tarpeeseen liiketoimintasuunnitelma Pohjois-Kymenlaakson perinne- ja korjausrakentamiskeskukseksi ja pohtia eri palvelujen tarvetta alueella. Liiketoimintasuunnitelman lisäksi kartoitin lähialueiden varaosapankkitoimintaa harjoittavia toimijoita ja keräsin tietoa suomalaisten varaosapankkien toiminnasta haastattelemalla. Opinnäytetyön alussa kerrotaan myös perinne- ja korjausrakentamisesta ja vanhojen rakennusten varaosista.

Työssä pyrin vastaamaan tutkimuskysymyksiin:

- Kuinka saada aikaan toimiva ja kannattava keskus?
- Mitkä ovat tarvittavat palvelut?
- Mistä saadaan tarvittavat varaosat?
- Mitkä tahot olisivat sopivia yhteistyökumppaneita?

Opinnäytetyöprojekti alkoi tammikuussa 2015, jolloin vierailimme luokkamme kanssa Kymenlaakson Jäte oy:n jäteasemalla Kouvolassa tutustumassa sen toimintaan. Osallistuin myös PERKO-hankkeen ohjausryhmän kokoukseen tammikuussa 2015.

2 PERKO-HANKE

PERKO-hanke on vuonna 2013 alkanut projekti, jonka tarkoituksena on perustaa Pohjois-Kymenlaakson alueelle perinne- ja korjausrakentamisen keskus. Kymenlaakson alueella tällaisia yrityksiä on ainoastaan Haminassa sijaitseva Haminan Rakennuspuoti. Samankaltaisia hankkeita on Kymenlaakson alueella ollut aiemminkin, mutta ne eivät ole edenneet keskuksen perustamiseen asti. Hanke on Kymenlaakson ammattikorkeakoulun koordinoima ja siinä on myös mukana Kymenlaakson Jäte Oy, Parik-säätiö, Kouvolan kaupunki, Kymenlaakson museo, KSAO ja restaurointiyrittäjä. (Perko, perinne- ja korjausrakentamisen keskus 2013.) Oikeanlaiset ja mahdollisimman monet yhteistyökumppanit ovatkin erittäin tärkeitä keskuksen toimivuuden kannalta. Hankkeen on rahoittanut Euroopan aluekehitysrahasto ja Kyamk omarahoitusosuudella. (Muotio J-P. Sähköpostiviesti 26.3.2015.)

3 PERINNE- JA KORJAUSRAKENTAMINEN

Perinne- ja korjausrakentamisella tarkoitetaan rakentamista ja korjausta perinteisillä vanhoilla tekniikoilla ja materiaaleilla. Siinä pyritään säilyttämään tai palauttamaan rakennuksen kulttuuriarvo. (Perinnerakentaminen käsitteenä ja osana teknologiakasvatusta 2014) Rakennusten säilyttäminen ei ole pelkästään suotavaa, vaan Suomi on myös sitoutunut kymmenkuntaan kansainvälisiin sopimuksiin, jotka velvoittavat meitä säilyttämään kulttuuriperintöämme niin paljon kuin mahdollista. (Laine & Orrenmaa 2012, 124–125.) Hiljalleen Suomessaakin on alettu ymmärtää vanhojen rakennusten arvo ja se, miten tärkeää niitä olisi säilyttää tuleville sukupolville.

3.1 Kulttuuriperinnön suojelu

Kansainvälisten suojelusopimusten lisäksi jokainen voi pienilläkin teoilla omalta osaltaan auttaa kulttuurisen perinnön säilymistä tuleville sukupolville. Monet vanhojen talojen omistajat ovat aidosti kiinnostuneita säilyttämään mahdollisimman paljon vanhaa ja käyttämään vanhoja hyväksi havaittuja materiaaleja. Tänä päivänä rakennuksia pyritään suojelemaan pääasiassa kaa-

voituksen keinoin. Osaa kulttuurihistoriallisesti tärkeistä rakennuksista suojelee myös rakennussuojelulaki. Tärkeitä kulttuuriperinnön vaalijoita ovat esimerkiksi UNESCO, Euroopan neuvosto, Euroopan unioni, Pohjoismaiden ministerineuvosto ja monet järjestöt kuten Europa Nostra. (Kansainvälinen toiminta 2015.)

3.2 Rakennusten korjaamiseen saatavat tuet

Vanhojen kulttuurihistoriallisten rakennusten korjaamiseen on mahdollista saada avustusta. (Vuolle-Apiala 2012, 176.) Avustuksia myöntävät valtio, alueelliset ELY-keskukset ja Museovirasto. Valtion avustuksia on mahdollista saada jos rakennus omaa kulttuurihistoriallista arvoa. ELY-keskus myöntää tukia vanhojen rakennusten korjauksiin, joissa pyritään säilyttämään rakennuksen erityispiirteitä. Museovirasto myöntää avustuksia valtakunnallisesti merkittävälle rakennuksille, jotka vaativat suuria ammattilaisen tekemiä restaurointitoimenpiteitä. Tukia on erilaisia ja niitä voivat hakea yksityiset rakennusten omistajat, yhteisöt, yhdistykset ja kunnat. (Avustusmuodot 2015.)

4 VANHOJEN RAKENNUSOSIEN UUSIOKÄYTTÖ

Jätelain 8 §:n mukaisesti jätteen määrä pyritään pitämään mahdollisimman vähäisenä ja uusiokäyttämään tai kierrättämään kaikki mahdollinen jäte. (Jätelaki 646/2011.) Rakennus- ja purkujätettä voidaan vähentää hyödyntämällä vanhat käyttökelpoiset hirret, ikkunat, ovet, ynnä muut sellaiset osat. Samalla toimimalla ekologisesti myös varjellaan kulttuurista rakennusperintöä. Jäteasemille tulevat vanhat ja arvokkaat rakennusten osat yleensä tuhotaan poikkeuksetta. Jäteasemien olisikin hyvä panostaa enemmän esimerkiksi yhteistyöhön restauroijien ja varaosapankkitoiminnan kanssa, jotta vanhat ja arvokkaat osat voitaisiin säästää. Tänä päivänä kaatopaikkajätettä syntyy kokoajan vähemmän, ja se vähenisi yhä jos panostettaisiin jäteasemille tuodun tavaran uudelleen käyttöönnottoon.

4.1 Vanhojen rakennusosien käyttö ja varaosapankkitoiminta Suomessa

Suomessa vanhojen varaosien käyttö on vielä melko vähäistä ja monille tuntematon käsite. Olisikin tärkeää saada asialle enemmän näkyvyyttä, koska olisi tärkeää pystyä käyttämään mieluummin vanhaa kuin ostaa uutta. Samalla antaa vanhalle varaosalle uuden elämän ja vaalii kulttuuriperintöä, sekä toimii ekologisesti. Ajatellaan usein, että uutena ostettaessa tuote olisi parempi ja laadukkaampi, mutta totuus on toisenlainen. Vanhoissa osissa materiaalit ovat paljon laadukkaampia ja osat on tehty kestävämpään aikaan, toisinkuin nykyteollisuudessa. Vanhat perinteiset ikkunat on tehty parhaasta puusta, jotta ne kestäisivät jopa satoja vuosia, kun taas nykyikkunoilta ei edes oleteta sellaista kestävyyttä. Tällä hetkellä koko Suomen alueella vanhojen rakennusten varaosapankkitoimintaa harjoittaa toistakymmentä toimijaa. Toiminta on pääosin keskittynyt Länsi-Suomen alueelle. Osa toimijoista tarjoaa myös muunlaisia palveluja varaosapankkitoiminnan ohella, esimerkiksi restaurointipalveluja, neuvontaa ja koulutusta. Alan verkkokauppoja Suomessa on muutama. (Mistä löytää vanhoja varaosia 2015.)

4.2 Kymenlaakson varaosapankit

Kymenlaakson alueella vanhoja rakennusten varaosia myy ainoastaan Haminassa toimiva Haminan Rakennuspuoti. Rakennusrestauroinnin palveluja tarjoavia yrityksiä on alueella vain muutama. Muita lähellä sijaitsevia varaosapankkeja on Etelä-Savossa Rantasalmella sijaitseva Etelä-Savon rakennusperintö yhdistys ry ja Ruotsinpyhtäällä sijaitseva Roseborg oy. (Mistä löytää vanhoja varaosia 2015.)

5 KESKUKSEN LIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

Pyrin tekemään mahdollisimman kattavan ja toimivan liiketoimintasuunnitelman perinne- ja korjausrakentamisen keskukselle. Liiketoimintasuunnitelmassa esitellään keskuksen toiminta-ajatus ja liikeideaa. Käydään läpi henkilöstöä, palveluja ja tuotteita. Kuvailaan toimintaympäristöä ja toiminnan riskejä ja esitellään keskuksen markkinointia ja rahoitusta. Tavoitteena on saada

aikaan liiketoimintasuunnitelma, joka auttaisi keskuksen perustamista tulevaisuudessa.

5.1 Keskuksen toiminta-ajatus

Keskuksen toiminta-ajatuksena on kehittää perinne- ja korjausrakentamista Kaakkois-Suomen alueella, tarjoamalla monipuolisia alan palveluja ja koulutusta.

5.2 Keskuksen visio ja arvot

Keskuksen tarkoitus on tuottaa palveluja ja tuotteita vanhoista rakennuksista kiinnostuneille yksityisille henkilöille ja kiinteistöjen omistajille. Se pyrkii muuttamaan ihmisten käsityksiä perinnerakentamisesta positiivisemmaksi. Keskus edistää perinnerakentamista Kaakkois-Suomessa, ja näin turvaa vanhojen rakennusten kulttuuriarvon säilymistä alueella. Keskus pyrkii luomaan toimivan verkoston eri toimijoiden välille, jotta voitaisiin säästää mahdollisimman paljon alueella purettavien vanhojen rakennusten osia. Keskus on alallaan arvostettu ja hyvämaineinen toimija, joka palvelee asiakkaitaan hyvällä ja asiantuntevalla otteella.

Keskukselle kierrätys ja uusiokäyttö ovat tärkeitä keinoja vähentää jätettä ja toimia ekologisesti. Tärkeää on myös rakennusten kulttuuri- ja historiallisen arvon säilytys ja vanhan kunnioitus. Toiminnallaan keskus palvelee asiakkaitaan pyrkien hyvään ammatilliseen etiikkaan.

5.3 Keskuksen liikeidea

Keskuksen tarkoituksena on myydä vanhoja ja vanhan mallin mukaan uustuotantona tehtyjä vanhojen rakennusten varaosia, kuten ikkunoita, ovia ja heloja. Keskuksella on myymälä, sekä nettikauppa, joissa tuotevalikoima on sama. Keskus tarjoaa myös restaurointipalveluja ja korjausrakentamisneuvontaa, sekä järjestää perinnerakentamiseen liittyviä kursseja. Keskuksen toimenkuvaan kuuluu myös rakennusten dokumentointi ja restaurointisuunnitelmien laatiminen.

Varaosapankkitoiminnan kannalta erityisen tärkeitä ovat yhteistyökumppanit ja verkostot. Rakennusten varaosia voidaan saada vanhoista purkutaloista, jolloin yhteistyökumppaneina voisivat toimia rakennuttajat, museot ja kaupungit. Jäteasemien kanssa voisi myös kehittää yhteistyötä, jonka seurauksena jäteasemien jätteen määrä vähentyisi ja arvokkaat rakennusosat säilyisivät. Vanhoja rakennusosia ostettaisiin tai saataisiin lahjoituksena myös yksityisiltä henkilöiltä.

Keskus tulee sijoittumaan Pohjois-Kymenlaakson alueelle, jossa sillä on työtilat, myymälä ja tarpeeksi varastotilaa. Keskuksen kotisivut on huolella tehty vanhaa aikaa henkivät ja selkeät. Kotisivuilla on myös nettikauppa, jossa myytäisiin vanhoja ja uusia varaosia, sekä muita perinteisiä rakennustarvikkeita.

Asiakkaina ovat vanhojen rakennusten omistajat: yksityiset henkilöt, kunnat ja seurakunnat. Keskus tunnetaan hyvästä ja osaavasta palvelusta, laajasta tuotevalikoimasta ja laadukkaasta työnjäljestä.

Keskukselle sen imago tulee olemaan todella tärkeä. Asiakkaalle välittyy, että työntekijät ovat ammattitaitoisia, motivoituneita ja asiakaspalvelutaitoisia. Kiinnostus ja kunnioitus vanhaan rakennusperinteeseen ja rakennusten suojeluun näkyy keskuksen toiminnassa. Palveluiden työnjäljessä näkyy ammattitaito ja laadukkuus. Keskus tekee arvokasta työtä vanhojen rakennusten parissa.

5.4 Työntekijät

Keskuksessa tulee työskentelemään vähintään kaksi henkilöä. Yksi henkilö on vastuussa varaosapankkitoiminnasta ja myyntipuolesta. Työnkuvaan kuuluu varaosien hankkiminen ja nettikaupan ja kotisivujen päivittäminen, sekä myymälässä myyjänä toimiminen. Toinen työntekijä tekee restauroitaville osille tarvittavat toimenpiteet ja vastaa neuvonnasta ja rakennusten dokumentointi- ja restaurointisuunnitelmista. Molemmat työntekijät ovat joustavia ja pystyvät tarvittaessa tekemään myös muita työtehtäviä, jos jossain palvelussa on tarvetta toisellekin työntekijälle. Restaurointialan koulutus on molemmilla tarpeellinen, myös myyntialan koulutus on toivottavaa. Erilaiset perinne- ja korjauskentämiskoulutukset ovat hyvä lisä työntekijöiden koulutukseen. Työntekijöiden kuuluu olla aidosti kiinnostunut vanhoista rakennuksista ja omata hyvät asiakaspalvelutaidot.

5.5 Palvelut

Keskuksen palveluihin kuuluu vanhojen rakennusten varaosamyymälä, jossa myydään aitoja vanhoja ja uustuotantona vanhan mallin mukaan tehtyjä osia ja muita perinteisen rakentamisen materiaaleja. Keskuksella on myös netti-kauppa, jossa tuotevalikoima on sama. Keskus tarjoaa myös restaurointipalveluja, jolloin asiakas voi ostaessaan päättää haluaako samalla myös restauroida ostamansa varaosan. Restaurointipalveluihin kuuluu muun muassa ikkunoiden kunnostus, ovien kunnostus ja helojen käsittelyt esimerkiksi pellavaöljypoltolla. Keskus tarjoaa myös rakennusten dokumentoinnin ja tarvittavat restaurointisuunnitelmat ja antaa neuvontaa koskien vanhojen rakennusten kunnostusta. Perinnerakentamiseen liittyviä kursseja, kuten ikkuna- ja ovikunnostuskursseja voidaan myös järjestää. Kursseja voitaisiin järjestää joko yrityksen omissa tiloissa tai esimerkiksi alan koulutusta tarjoavien oppilaitosten tiloissa Kouvolassa tai kauempanakin.

5.6 Tuotevalikoima

Varaosapankin tuotevalikoimaan kuuluu laaja valikoima monenlaisia vanhojen rakennusten osia kuten: ikkunoita, ovia, hirssiä ja vanhoja tiiliä. Valikoimaan kuuluu myös vanhat varaosat kuten kahvat, vetimet, saranat ja haat, sekä tulisijat ja niiden tarvikkeet kuten uuninluukut. Myös vanhan malliset lämpöpatterit kuuluvat valikoimaan. Vanhat varaosat hankittaisiin lahjoituksina, ostamalla, noutamalla ja itse purkamalla. Varaosia hankittaessa erilaiset verkostot muihin yrityksiin ja viranomaisiin helpottavat osien hankintaa.

Tuotevalikoimaan kuuluisi myös lisänä vanhan mallin mukaan uustuotantona tehtyjä saranoita, vetimiä, kahvoja, uuninluukkuja ja muita rakennusten varaosia.

Tuotevalikoimaa täydentäisi perinteisten paperitapettien, maalien ja eristeiden jälleenmyynti.

5.7 Toimintaympäristö

5.7.1 Asiakaskohderyhmät

Keskuksen asiakaskuntaan kuuluisivat vanhoista rakennusten varaosista kiinnostuneet henkilöt koko Kaakkois-Suomen alueella, jopa kauempaakin. Asiakaskunta olisi ikähaitariltaan laaja; nuorista aikuisista eläkeikäisiin. Asiakkaita yhdistäisi kiinnostus vanhoihin rakennuksiin, joita he haluavat vaalia. Yksityiset vanhojen rakennusten omistajat, kunnat, seurakunnat, rakennuttajat ja taloyhtiöt kuuluisivat asiakaskuntaan. Kymenlaakson alueella esimerkiksi sodat eivät ole tuhonneet niin paljon vanhoja rakennuksia, kuten idemmässä. Ihmisillä on myös halua säilyttää niitä.

5.7.2 Kilpailijat

Koko Kymenlaakson alueella tämänlaista keskusta ei ole. Etelä-Kymenlaakson alueella sijaitsee yksi vanhojen rakennusten varaosapankki. Pohjois-Kymenlaakson ja Etelä-Karjalan alueella ei ole yhtään kilpailijaa, joka harjoittaisi varaosapankki toimintaa. Internetissä on muutamia verkkokauppoja, jotka myyvät varaosia ja perinteisiä materiaaleja. Koko Kaakkois-Suomen alueella rakennusrestaurointipalveluja tarjoaa alle kymmenen yritystä. Kaakkois-Suomen alueella neuvontapalveluja tarjoavia yrityksiä ei ole. Vain pari yritystä tarjoaa dokumentointia ja restaurointisuunnitelmien tekoa Kymenlaakson alueella. Rakennusrestaurointikurssien järjestäminen on alueella hyvin vähäistä. Kilpailutilanne olisi yrityksen kannalta hyvä, ja asiakkaita yritykselle varmasti riittäisi.

5.7.3 Yhteistyökumppanit

Yhteistyökumppanit ovat keskukselle tärkeitä uusien asiakkaiden ja varaosien hankkimisväyliä. Kymenlaaksoon perustettiin vuoden 2015 alussa Kymenlaakson rakennusperinneyhdistys lisäkki, jonka kanssa yhteistyössä olisi helppo toimia. Yhteistyöllä lisäkki lisäisi keskuksen tunnettavuutta alueella. Kymenlaakson Jäte oy ja Parik-säätiö olisivat loistavia yhteistyökumppaneita vanhojen rakennusten varaosien kuten, ikkunoiden, ovien ja helojen hankintaan. Parik-säätiö kerää Kymenlaakson Jäte oy:lle tulevista jätteistä käyttökelpoisia tavaroita ja materiaaleja, jotka päätyvät kierrätykseen. Samalla toiminnalla myös

varaosien keräys onnistuisi. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun restaurointi-osasto sopisi yhdeksi potentiaalisesti yhteistyökumppaniksi keskukselle. Lähi-alueella on myös muita kouluja joiden kanssa yhteistyö olisi otollista. Yhteistyö alueen museoiden kanssa olisi molemmille osapuolille hyödyllistä. Rakennuttajien ja purkuliikkeiden kanssa yhteistyössä toimiminen olisi helppo tapa hankkia varaosia suoraan purkutaloista. Monet Suomessa toimivat varaosapankit purkavat itse purettavista rakennuksista käyttökelpoisia osia. (Varaosapankkitoimintaa harjoittavien toimijoiden haastattelut 2.4.2015) Myös yhteistyö muiden restaurointialan yritysten kanssa olisi tarpeellista hyvien verkostojen luomisen kannalta. Verkostot auttavat uusien asiakkaiden hankkimisessa ja parantavat keskuksen tunnettavuutta.

5.7.4 Liiketila

Myymälä, restaurointityötilat ja varasto sijoittuisivat Pohjois-Kymenlaakson alueelle. Liiketilaksi sopii vanha rakennus, jossa olisi tarpeeksi tilaa myymälälle, työtiloille ja varastolle. Esimerkiksi vanha kyläkoulurakennus olisi ideaali. Yritys olisi alueella niin ainutlaatuinen, ettei hieman syrjäisempikään sijainti haittaisi. Liiketilat olisi restauroitu kauniisti ja ammattitaidolla. Myymälässä varaosat olisivat kauniisti esillä vanhoissa vitriineissä ja pöydillä. Kaikki myymälässä olevat huonekalut olisivat vanhoja tai vanhan näköisiä. Vanhat huonekalut ja materiaalit toisivat myymälään oikeanlaista tunnelmaa. Varaosat olisi lajiteltu myymälässä kylttien alle, mikä helpottaa oikean tuotteen löytymistä.

Työtila olisi tarpeeksi suuri, valoisa ja siellä olisi tarpeeksi hyvä ilmanvaihto. Rakennuksesta tai sen välittömästä läheisyydestä tulisi löytyä runsaasti varastotilaa suuremmille varaosille.

5.8 Toiminnan riskit

Yritystoiminnan suurimpiin riskeihin kuuluu meneillään oleva huono taloustilanne. Kuluttajilla ei ole rahaa käytettäväksi samaan tapaan kuin aiemmin. Tällaisissa tilanteissa kuluttajat eivät ole usein valmiita maksamaan käsityöstä sen ansaitsemaa hintaa. Myös yrityksen rahoituksen saatavuus saattaa olla tällaisina aikoina heikkoa. Riskeihin kuuluvat myös asiakasmäärän vähäisyys

tai se etteivät potentiaaliset asiakkaat löydä yritystä. Ihmiset saattavat myös omata vääriä mielikuvia ja käsityksiä liittyen vanhoihin varaosiin ja materiaaleihin. Suomessa ollaan vasta pikku hiljaa ymmärtämässä kulttuuriperinnön suojelun tarvetta ja se miten tärkeää on pyrkiä säilyttämään rakennuksia oikeilla menetelmillä ja materiaaleilla.

SWOT-analyysi

SWOT-analyysin nimi tulee englannin kielen sanoista Strengths, Weaknesses, Opportunities ja Threats. Siinä keskitytään kuvailemaan toiminnan vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Analyysissä kartoitetaan toimintaympäristöä kokonaisuutena ja pyritään etukäteen tiedostamaan erilaisia toimintaan liittyviä vaikuttajia. (SWOT-analyysi 2015.) Analyysi on hyvä tapa kirjata ylös yrityksen toimivuuteen vaikuttavia tekijöitä jo ennen yrityksen perustamista.

<p>Sisäiset vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Työntekijöiden oikeanlainen koulutus ja osaaminen • Oikeanlaiset toimintatavat • Asiakaslähtöinen palvelu • Tiimityöskentely 	<p>Sisäiset heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Keskuksen rahoituksen epäonnistuminen • Ei aikaisempaa yrittäjäkokemusta • Vääränlainen hinnoittelu • Tarvittavat yhteistyökumppanit eivät halua yhteistyötä
<p>Ulkoiset mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kilpailun vähäisyys • Kiinnostus perinnerakentamiseen lisääntyy 	<p>Ulkoiset uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asiakkaiden vähyys • Väärät olettamukset asiakkaiden ostokäyttäytymisessä • Ihmisten vääränlaiset olettamukset ja ennakkoluulot

6 MARKKINOINTI

6.1 Hinnoittelu

Tuotteen tai palvelun hinta kertoo asiakkaalle sen laatuominaisuuksista. Hinnoittelussa on tärkeää määrittää asiakkaiden ostovoima ja ostokäyttäytyminen. Myöskin se miten kilpailijat hinnoittelevat tuotteensa ja palvelunsa, sekä markkinoiden koko vaikuttavat merkittävästi hinnoitteluun. Tuotteen omat kustannukset vaikuttavat olennaisesti hinnan määräytymiseen. (Tarjousmenettely, hinnoittelu ja maksutavat 2014.)

Koska aivan lähialueella kilpailijoita varaosien kohdalla ei ole, on hinnoittelu niiden kohdalla vapaampaa. Tietysti on otettava huomioon myös nettikauppojen hinnoittelu. Monet varaosat ovat uniikkeja ja niiden kohdalla hinnoittelu voi olla haastavaa. Varaosien kunto ja harvinaisuus määrittävät tuotteen hintaa. Suomen muut varaosapankit antavat osviittaa yleisempien varaosien hinnoista.

Restaurointipalveluissa hinta määräytyy tehtyjen työtuntien määrästä. Restaurointityö on usein hidasta ja jo pelkän työn hinta voi olla suuri. Asiakkaiden on ymmärrettävä, että käsityö on hintansa arvoinen. Työn hintaan lisätään myös materiaaleista syntyvät kulut.

Neuvontapalvelut eivät maksa kovinkaan paljon ja niiden kohdalla tuottokin on vähäistä. Dokumentoinnit ja restaurointisuunnitelmat vievät aikaa ja niiden hinta on useita satoja euroja, jopa yli 1000 euroa.

Kurssien hinnoittelu voi olla muita palveluja vaativampaa. Suomessa muutamman tunnin ikkunan tai oven restaurointikurssit maksavat yleensä 60–100 euroa. (Kurssit 2015.)

6.2 Markkinointiviestintä

Yrityksen mainonta on todella tärkeässä roolissa kun ajatellaan yrityksen tunnettavuutta ja asiakkaiden löytymistä. Mainonnan tarkoitus on saada asiakas kiinnostumaan yrityksen tuottamista palveluista ja tuotteista. (Hesso 2013, 115.)

Nykyään tärkeimmäksi mainostamiskanavaksi on noussut internet. Sieltä löytyy monia kanavia, joissa mainostaminen on mahdollista. Kattavat ja usein päivitetyt Facebook-sivut ovat tärkeä väylä yrityksen mainostamisessa nykyaikana. Tietysti hyvät keskuksen omat internet-sivut ovat tärkeitä. Jotta ihmisten on helpompi löytää keskuksen sivulle, on myös pidettävä huolta, että hakukoneiden listauksessa keskus ei huku muiden hakutulosten sekaan, vaan erottuu niiden joukosta. Myös yhteistyökumppanit kuten lisäksi pystyisivät Internet-sivuillaan mainostamaan keskusta.

Keskusta voitaisiin mainostaa perinnerakentamiseen keskittyvissä lehdissä. Paikallislehdissä mainostaminen olisi myös tärkeä mainosväylä. Paikallislehdet saavuttaisivat monet potentiaaliset asiakkaat ja keskus saisi juuri paikallista tunnettavuutta.

Myös erilaisiin tapahtumiin ja messuihin osallistuminen toisi keskukselle näkyvyyttä ja tilaisuuksia esitellä sen toimintaa.

7 RAHOITUS

Keskuksen rahoitus koostuu palvelujen tuomasta tulorahoituksesta, sekä julkisista lähteistä.

7.1 Hankerahoitus

Koska keskuksen tulot eivät ole järin suuret, tarvitsee se jonkinlaista hankerahoitusta kehittääkseen toimintaa. Keskuksen toimintaa voitaisiin rahoittaa ELY-keskuksen myöntämällä EU-rahoituksella. Hankerahoitusta voidaan myöntää muutamaksi vuodeksi esimerkiksi toiminnan kehittämiseen, kuten Etelä-Savon rakennusperintöyhdistys ry on saanut. (Varaosapankkitoimintaa harjoittavien toimijoiden haastattelut 2.4.2015.)

Myös muun muassa Sitra ja Tekes myöntävät rahoitusta. Tällä hetkellä Sitra ja Tekes pyrkivät yhdessä edistämään kiertotaloutta Suomessa. Keskuksen kiertotaloutta edistävä toiminta olisi Suomessa tärkeässä asemassa tällä hetkellä, joten keskus voisi saada rahoitusta tätä kautta.

Työ- ja elinkeinotoimisto voi myöntää aloittavalle yrittäjälle myös starttirahaa turvaamaan yrittäjän tulot enintään 18 kuukauden ajalle. Starttirahaa myönnetään täyspäiväisille yrittäjille, joilla on tarvittavat valmiudet ja suunnitelmat yrityksen perustamiselle. Tuki koostuu perustuesta, joka on 32,80 euroa päivässä ja lisäosasta, joka on enintään 60 % perustuen määrästä. Lisäosan suuruus päätetään TE-toimistossa. (Starttiraha 2015.)

7.2 Tulorahoitus

Liiketoiminnasta saatavaa ylijäämää kutsutaan tulorahoitukseksi. (Yritystoiminnan rahoitus 2015.) Tulorahoitus on hankerahoituksen kanssa tärkeä yrityksen toimeentulo, ja jonka avulla yritystoimintaa voidaan jatkaa.

Keskuksen tulorahoitus koostuu varaosapankin ja myymälän muiden tuotteiden myynnistä, restaurointipalveluista, järjestettävistä kursseista, neuvontapalveluista, sekä rakennusten dokumentoinnista ja restaurointisuunnitelmista.

Varaosapankkitoiminta ei tuo riittävää tuottoa, vaan sen lisäksi myynnissä on myös uustuotantona valmistettuja varaosia ja muita vanhojen rakennusten kunnostukseen tarvittavia materiaaleja kuten perinteisiä eristeitä ja maaleja.

Suuri osa tuloista tulee restaurointipalveluista, joille asiakkailla on eniten tarvetta. Restaurointityö vaatii paljon työtunteja ja monille töille hintaa kertyy paljonkin.

Kurssit ovat hyvä tapa lisätä keskukselle kertyvää tulorahoitusta.

Neuvontapalvelu, dokumentointi ja restaurointisuunnitelmien teko tuovat keskukselle tuloja. Dokumentoinnit ja kuntokartoitukset vievät aikaa ja ovat usein hinnakkaita. Yksityinen talon omistaja saattaa pitää hintaa liian korkeana, mutta omistajalla on mahdollisuus hakea avustusta suunnitelmien laatimiseen.

Yritystä perustettaessa täytyy olla myös omaa pääomaa, jotta toiminta saadaa kunnolla käyntiin, ja on rahaa myös yllättäviin menoihin.

7.3 Investoinnit

Yleensä uutta yritystä perustettaessa täytyy tehdä investointeja eli hankkia työssä tarvittavia koneita tai toimitiloja. (Investoinnit 2015.) Keskus tarvitsee toimiakseen sopivat työtilat, sekä riittävästi myymälä ja varastotilaa. Jos halutaan vielä, että rakennus on vanha ja yrityksen arvojen mukainen, voi sen hinta tai vuokra olla korkea. Keskuksen toimitilojen ulkonäkö on kuitenkin tärkeässä roolissa yrityksen imagon kannalta. Myöskin myymälätilaan täytyy hankkia tarpeeksi pöytä- ja hyllytilaa myytävälle varaosille. Myymälään tarvitaan myös kassa.

Keskusta perustettaessa täytyy investoida myös restaurointipalveluissa käytettäviin työkaluihin ja materiaaleihin. Aluksi kannattaa hankkia vain yleisimpiä restauroinnissa tarvittavia materiaaleja. Tällaisia investointeja tehdessä täytyy miettiä mitä tarvitaan kaikkein eniten ja heti yrityksen perustamisen yhteydessä, ja vasta tulorahoituksen kertyessä hankkia vähemmän tarvittavia hankintoja.

Ennen keskuksen avaamista varaosia ja muita myymälän tuotteita on hyvä olla varastossa paljon, koska kun tuotteiden saatavuus on hyvä, asiakkaat on helpompi pitää tyytyväisinä.

Markkinointiin on hyvä olla heti rahaa, jotta asiakkaat löytäisivät mahdollisimman nopeasti keskuksen ja osaavat hyödyntää sen tarjoamia palveluja. Hyviin internet-sivuihin ja verkkokauppaan täytyy myös investoida. Varsinkin internet-sivut on hyvä olla heti kun keskus on perustettu.

8 LOPUKSI

Tämä työ valotti perinne- ja korjausrakentamiskeskuksen mahdollisuuksia Pohjois-Kymenlaaksossa ja vastasi yrityksen perustamisen tärkeimpiin kysymyksiin. Opinnäytetyötä voidaan käyttää apuna keskusta perustettaessa.

Työtä tehdessä vaikeaksi osoittautui saada tuotetuksi tarpeeksi toimivia ideoita ja suunnitelmia. Tutkimuksellinen työ tuntui ajoittain raskaalta, vaikka juuri sellaisen työn halusinkin tehdä. Työ antoi minulle kuitenkin paljon, ja nyt on helpompi lähteä miettimään omaa yrittäjyyttä.

Työhön on liittynyt paljon mielenkiintoista selvitystyötä ja olen itse oppinut uusia asioita, joita tulee huomioida yritystä perustettaessa. Tällainen suurempi kirjoitustyö opettaa aina aikataulutuksen tärkeydestä ja siitä kuinka työlle on omistauduttava. Haastattelut antoivat tarpeellista tietoa varaosapankkien toiminnasta ja varaosien hankkimisesta. Keskusta perustettaessa muiden alan toimijoiden toimintamallit on hyvä tietää, jotta keskuksesta saataisiin toimiva.

Yrityksen rahoituslaskelmia ja muita talouteen liittyviä suunnitelmia pitäisi vielä tehdä ennen kuin keskusta voitaisiin perustaa.

Jotta keskus tulisi vihdoinkin perustetuksi, on aloitettava toimet asian etene-
miseksi. Tämä työ toimii keskukselle hyvänä alkuna. Keskus olisi tärkeä saada perustetuksi alueelle, jotta saataisiin edistettyä koko Kaakkois-Suomen rakennusperinnön säilyvyyttä. Perko-hanke siis jatkuu ja toivottavasti muutamman vuoden päästä Pohjois-Kymenlaaksossa on oma perinne- ja korjauskentämiskeskus.

LÄHTEET

Avustusmuodot. 2015. Rakennusperintö. Saatavissa: http://www.rakennusperinto.fi/Hoito/Rahoitus_ja_avustukset/fi_FI/Avustusmuodot/ [viitattu 25.3.2015].

Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint.

Investoinnit. Yritys Suomi. 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/investoinnit> [viitattu 7.4.2015].

Jätelaki 646/2011.

Kansainvälinen toiminta. 2015. Rakennusperintö. Saatavissa: http://www.rakennusperinto.fi/kulttuuriymparisto/kvtoiminta/fi_FI/Kansainvalinen_toiminta/ [viitattu 25.3.2015].

Kurssit. 2015. Metsänkylän navetta. Saatavissa: <http://www.metsankylan-navetta.fi/vanhan-talon-salat-koulutus/kevat-2015-kurssit/> [viitattu 7.4.2015].

Laine, M. & Orrenmaa, A. 2012. Rakkaat vanhat puutalot – säilyttäjän opas-kirja. Helsinki: Otava.

Mistä löytää vanhoja varaosia. 2015. Perinnemestarit. Saatavissa: <http://www.perinnemestari.fi/?id=64&id2=202> [viitattu 4.3.2015].

Muotio, J-P. Sähköpostiviesti 26.3.2015.

Perinnerakentaminen käsitteenä ja osana teknologiakasvatusta: opettajaopiskelijoiden käsitykset, käsitysten jäsentyneisyys ja muutos perinnerakentamisen opintojakson aikana. 2014. Itä-Suomen yliopisto. Saatavissa: http://epublications.uef.fi/pub/urn_isbn_978-952-61-1343-2/urn_isbn_978-952-61-1343-2. [viitattu 4.3.2015].

Perko- perinne- ja korjausrakentamisen keskus. 2013. Kyamk. Saatavissa: http://www.kyamk.fi/Ajankohtaista/Mediatiedotteet/?news_id=944 [viitattu 2.3.2015].

Starttiraha. 2013. Työ- ja elinkeinoministeriö. Saatavissa: http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html [viitattu 7.4.2015].

SWOT-analyysi. 2015. Opetushallitus. Saatavissa: http://www.oph.fi/saadokset_ja_ohjeet/laadunhallinnan_tuki/wbl-toi/menetelmia_ja_tyovalineita/swot-analyysi [viitattu 29.4.2015]

Tarjousmenettely, hinnoittelu ja maksutavat. 2014. Yrittäjät. Saatavissa: http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/tarjousmenettely_hinnoittelu_maksutavat/ [viitattu 7.4.2015].

Teppo-Pärnä, V. & Entonen, K. 2012. Rosoa ja patinaa: metalli vanhassa talossa. Turku: Rakennusperinteen ystävä.

Varaosapankkitoimintaa harjoittavien toimijoiden haastattelut 2.4.2015. Tekijän hallussa.

Vuolle-Apiala, R. 2012. Hirsitalo ennen ja nyt. Vantaa: Moreeni.

Yritystoiminnan rahoitus. 2015. Taloustieto oy. Saatavissa: <http://www.taloustieto.fi/lukiotext/1text607.html> [viitattu 7.4.2015].

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Sähköpostihaastattelut varaosapankkitoimintaa harjoittaville toimijoille
2.4.2015.

Kysymykset:

1. Millä tavoin hankitte vanhoja varaosia?
2. Onko teillä yhteistyökumppaneita joiden avulla hankitte varaosia?
3. Saatteko jotain julkista rahoitusta toimintaanne?